



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Roni Viita-aho

RAHOITUSMENETELMIEN JA MAKSUTAPOJEN VAIKUTUKSET ULKOMAANKAUPAN RISKEIHIN

CASE VM-CARPET OY

Liiketalous
2020

TIIVISTELMÄ

Tekijä	Roni Viita-aho
Opinnäytetyön nimi	Rahoitusmenetelmien ja maksutapojen vaikutus ulkomaankaupan riskeihin – Case VM-CARPET OY
Vuosi	2020
Kieli	suomi
Sivumäärä	44 + 1 liite
Ohjaaja	Timo Malin

Tässä opinnäytetyössä tutkitaan rahoitusmenetelmien ja maksutapojen vaikutuksia ulkomaankaupan riskeihin. Toimeksiantajayrityksenä on mattovalmistaja VM-Carpet Oy, jonka näkökulmasta opinnäytetyö on tehty.

Opinnäytetyön teoriaosuuden sekundääriaineistona käytettiin aiheen kirjallisuutta sekä internet-lähteitä. Teoriaosuudessa käsitellään yleisesti ulkomaankauppaa, ulkomaankaupan riskejä, ulkomaankaupan maksutapoja sekä rahoitusmenetelmiä.

Tutkimuksen empiirinen osuus suoritettiin kvalitatiivisena tutkimuksena, ja tutkimuksen primääriaineisto koostui VM-Carpet Oy:n viennin ja rahoituksen avainhenkilöiden kanssa suoritetusta teemahaastattelusta. Haastattelu suoritettiin ryhmähaastatteluna.

Tutkimuskysymyksinä oli selvittää, mitä maksutapoja ja rahoitusmenetelmiä VM-Carpet Oy käyttää nykyään ulkomaankaupassa ja mitä tapoja voisi käyttää jos vienti laajentuisi entistä enemmän niin sanottuihin riskisiin maihin.

Tutkimustulokset osoittavat, että toimeksiantajayritys on hyvin perillä ulkomaankaupan eri maksutavoista ja he käyttävät niitä aktiivisesti. Riskienhallinta on hyvällä mallilla ja ulkomaankaupan kaikki riskit on hyvin saatu minimoitua lähes kokonaan. Vientiä harjoittaessa niin sanottuihin riskisiin maihin on käytössä lähestulkoon aina etukäteismaksu, ja vaihto-omaisuutta ostettaessa esimerkiksi Kiinasta on käytössä remburssi.

Tutkimustulokset myös osoittavat, että tulevaisuudessa ei ole mitään syytä muuttaa toimintatapoja nykyisistä.

ABSTRACT

Author	Roni Viita-aho
Title	The effects of financing- and payment methods to foreign trade risks – Case VM-Carpet Oy
Year	2020
Language	Finnish
Pages	44 + 1 Appendices
Name of Supervisor	Timo Malin

In this thesis I'm looking in to financing methods and the effects of payment methods to foreign trade risks. The principal company is a carpet manufacturing company, VM-Carpet Oy. The thesis is made from the viewpoint of this company.

The theory section of the thesis used the topics literature and internet sources as its secondary material. The theory section covers generally foreign trade, the risks of foreign trade, the payment methods used in foreign trade and financing methods.

The empirical part of the thesis was executed as a qualitative research, and the primary material consisted of VM-Carpet Oy's theme interview with export and financing experts. The interview was completed as a group interview.

The goal of the interview was to find out what kinds of payment- and financing methods VM-Carpet Oy uses nowadays in their foreign trade and what methods they could use if their export was to expand to even more so called "risky countries".

The research shows that the principal company is very well knowledgeable in various methods of foreign trade's payment methods and uses them actively. Their risk-control is in good order and they have minimized their risks almost completely. When it comes to export to the risky countries VM-Carpet Oy almost always takes an advance payment and in buying revolving assets for example from China, they use letter of credit.

The thesis' research results show, that there is no reason to change their policies from their current ones in the future.

Keywords	foreign trade risks, payment methods, financing methods
----------	---

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1	JOHDANTO	8
2	ULKOMAANKAUPPA	10
3	MAKSUTAVAT ULKOMAANKAUPASSA	12
	3.1 Etukäteismaksu	12
	3.2 SEPA-tilisiirto	12
	3.3 Valuuttatili	13
	3.4 Maksumääräys	13
	3.5 Shekki	14
	3.6 Perittävä	14
	3.7 Remburssi	15
	3.8 Sulkutili	16
4	RAHOITUSMENETELMÄT ULKOMAANKAUPASSA	17
	4.1 Pankkitakaus	17
	4.2 Finnveran vientitakuut	18
	4.3 Myyjän rahoitus	18
	4.3.1 Valuuttaluotto	18
	4.3.2 Vientikauppaan liittyvien saatavien rahoitus	18
	4.3.3 Vekselit	19
	4.3.4 Forfaiting	19
	4.3.5 Laskusaatavien rahoitus	20
	4.3.6 Remburssin diskonttaus	20
	4.4 Ostajan rahoitus	20
	4.4.1 Vientiluotto	20
	4.4.2 Korkotukiluotto	21
	4.4.3 Leasing	21
	4.4.4 Projektirahoitus	21
	4.4.5 Vastakauppa	22

4.5	Finnveran muut soveltuvat tuotteet.....	22
5	RISKIT JA TEORIAN YHTEENVETO.....	23
5.1	Valmistusaikainen riski.....	24
5.2	Kuljetusriski ja toimitusriski.....	24
5.3	Juridinen riski.....	24
5.4	Poliittinen riski.....	25
5.5	Luottoriski.....	25
5.6	Valuuttariski.....	25
5.7	Hyödykeriski.....	26
5.8	Yhteenvedon esittely.....	26
6	EMPIIRINEN TUTKIMUS	29
6.1	Tutkimusmenetelmät.....	29
6.2	Kvantitatiivinen tutkimus.....	29
6.3	Kvalitatiivinen tutkimus.....	30
6.4	Teemahaastattelun toteutus	32
6.5	Haastateltavat	33
7	TUTKIMUKSEN TULOKSET.....	34
7.1	Ryhmähaastattelu ja aineiston analysointi	34
7.2	Yhteenvedo ryhmähaastattelun tuloksista	37
8	JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA	40
8.1	Jatkotutkimus	41
8.2	Reliabiliteetti.....	41
8.3	Validiteetti.....	42
	LÄHTEET.....	43

LIITTEET

KUVIO- JA TAULUKKOLUETTELO

Kuva 1. Perittävän kulku. (Logistiikan maailma 15.10.2019)	15
Kuva 2. Remburssi (Logistiikan maailma 15.10.2019)	16

LIITELUETTELO

LIITE 1. Ryhmähaastattelun kysymykset

1 JOHDANTO

Tässä opinnäytetyössä tutkitaan maksutapojen ja rahoitusmenetelmien vaikutuksia ulkomaankaupan riskeihin. Opinnäytetyössä käytetään teoriaosuuden tutkimusvaiheessa pääasiassa aiheen kirjallisuutta ja aiempia tutkimuksia. Aluksi opinnäytetyössä tutustutaan ulkomaankauppaan sekä ulkomaankaupan riskeihin, jonka jälkeen esitellään ulkomaankaupan maksutavat sekä rahoitusmenetelmät. Teoriaosuuden jälkeen on tutkimusosuus, jonka alussa esitellään tutkimusmenetelmä ja tutkimuksen toteutus. Tämän vaiheen jälkeen esitellään tutkimustulokset sekä johtopäätökset.

Toimeksiantajana opinnäytetyössä toimii mattovalmistaja VM-Carpet Oy ja opinnäytetyön tutkimusosuus koostuu VM-Carpet Oy:lle tehdystä tutkimuksesta. Tutkimuksessa selvitetään, kuinka VM-Carpet Oy pystyy hallitsemaan ulkomaankaupan riskejään maksutapojen ja rahoitusmenetelmien avulla, sekä miten näitä keinoja voitaisiin hyödyntää yrityksen laajentaessaan vientiä riskisempiin maihin.

Tutkimusongelmana on: VM-Carpet Oy:n ulkomaankaupan riskienhallinta maksutapojen ja rahoitusmenetelmien avulla. Tutkimuskysymyksiä tutkimuksessa on: Miten VM-Carpet Oy voi pienentää ulkomaankaupan riskejä maksutapojen ja rahoitusmenetelmien avulla? Miten näitä tapoja käytettäisiin jos vientiä tai tuontia tapahtuisi riskisempien maiden tai kauppakumppaneiden kanssa?

Tutkimus on laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimus ja empiriaosuus tehtiin ryhmähaastatteluna, johon osallistui VM-Carpet Oy:n keskeisiä viennin ja rahoituksen avainhenkilöitä. Tavoitteena oli yhteistyössä heidän kanssaan selvittää tutkimuskysymyksiin vastaukset ja tehdä johtopäätökset haastatteluun perustuen.

Toimeksiantajan esittely VM-Carpet Oy

VM-Carpet Oy:n perusti vuonna 1973 Aila ja Arto Viita-aho Lappajärvelle Karvalan kylään, jossa yritys toimii edelleen. VM-Carpet Oy on suomalainen matto-
tehdas joka valmistaa mattoja pääasiassa Suomeen mutta vie niitä myös ulkomail-
le.

VM-Carpetin mattoja myydään Suomessa esimerkiksi Sotkassa, Iskussa ja Askos-
sa. Heillä on myös oma myymälä Vantaan Tammistossa. Liikevaihto yrityksellä
oli vuonna 2018 noin 4,6 miljoonaa euroa. Ulkomaille vienti tapahtuu pääasiassa
Eurooppaan, mutta vientiä on myös esimerkiksi Japaniin ja Yhdysvaltoihin.

Yritys toimitti kahdenkymmenen vuoden ajan mattoja Ikealle, jolloin palkkalis-
toilla oli noin 350 työntekijää. Mallistosta löytyy mattoja joka tarkoitukseen,
pehmeistä nukkamatoista aina kestäviin paperinarumattoihin. Mattoja käytetään
paljon myös julkisissa tiloissa kuten esimerkiksi suurlähetystöissä tai ministeriöis-
sä. (VM-Carpet 2019)

2 ULKOMAANKAUPPA

Kansainvälinen kauppa tarkoittaa resurssien, hyödykkeiden, palvelujen, informaation, tietojen ja taitojen myyntiä tai vaihtamista yli kansallisten rajojen. Resurssit voivat olla esimerkiksi raaka-aineita, pääomaa, tavaroita, palveluita tai osaamista. Hyödykkeet voivat olla raaka-aineita, myyntiin valmiita tavaroita tai puoliksi valmiita, jotka myydään toiseen maahan viimeisteltäväksi. (Shenkar, Luo & Chi 2015, 10)

Kansainvälinen kauppa on Suomessa isossa roolissa ja sen vaikutus kansantalouteen on suuri. Suomessa on maailman mittakaavassa hyvin pienet sisämarkkinat, joten yritysten täytyy kansainvälistyä aktiivisesti jo aikaisessa vaiheessa. Ulkomaankauppaa käyvät kaiken kokoiset yritykset pienistä toimijoista aina suuriin konserneihin saakka. (Melin 2011, 10 – 11; Helppi & Paloheino 2005, 9-10)

Valmiin tavaraviennin tai tavaratuonnin lisäksi suomalaiset yritykset saattavat toimia tavarantoimittajina ulkomaille, tai niiden tavarantoimittajat sijaitsevat ulkomailla. Tästä syystä moni aloitteleva yritys saattaa tehdä ulkomaankauppaa ensimmäisestä päivästäan lähtien. (Melin 2011, 10 – 11; Helppi & Paloheino 2005, 9-10)

Yritysten harjoittama vienti kehittyviin maihin kasvaa kokoajan ja kehittyviin maihin kohdistuva kauppa sisältää enemmän riskejä kuin esimerkiksi EU-alueelle suuntautuva vienti. Riskien minimoimiseksi on syytä kiinnittää huomiota maksuehtojen ja rahaliikenteeseen liittyvien asioiden huomioimiseen huomattavasti enemmän kuin esimerkiksi sisäkaupassa. (Melin 2011, 10 – 11; Helppi & Paloheino 2005, 9-10).

Ulkomaankauppa alkaa yleensä ostajan tarjouspyynnön tekemisellä, jolloin myyjä vastaa ostajalle tarjouksella. Ostaja voi kieltäytyä tai hyväksyä tarjouksen, tai esittää vastatarjouksen. Hyväksytyn vastauksen eli tilauksen jälkeen solmitaan kauppasopimus. Kauppasopimus sisältää ostajan tiedot, kaupan kohteen yksilöinnin, kauppahinnan ja suoritustavan, maksuehdot ja maksutavan, toimitusajan ja toimitustavan erittelyn, takuun määrittämisen, omistusoikeuden määrittämisen tava-

raan, vahingonkorvauksen siirtymisen määrittelyn, pakkausta koskevat määräykset, sopimuksen voimaansaattamisen sekä riitojen ratkaisemisen riitatilanteissa (esimerkiksi missä riidat ratkaistaan). Kauppasopimuksen yhteydessä sovitaan myös toimituslausekkeesta. Toimituslausekkeesta ilmenee, miten ja kenen laskuun tavara lähetetään myyjältä ostajalle, ja missä vaiheessa myyjän vastuu tavarasta siirtyy ostajalle. (Melin 2011, 42 – 48, 56 – 58)

Ulkomaankaupan teoriana on esimerkiksi suhteellisen edun teoria, joka selittää meille ulkomaankaupan syitä. Maat pystyvät saamaan suhteellisen edun ja tuottamaan tiettyä hyödykettä pienemmillä kustannuksilla suhteellisen edun teoriassa. (Barker 2003, 2 – 7) Esimerkiksi joissain maissa kannattaa viljellä banaania ja tuoda sitä esimerkiksi Suomeen, koska siellä sitä on edullisempaa tuottaa laajassa mittakaavassa. Puolestaan taas Suomesta kannattaa viedä esimerkiksi teknologiaa muualle maailmaan, koska täällä on paljon osaamista ja aineetonta pääomaa.

Yhtenä syynä ulkomaankauppaan on tietenkin myös laajemmat markkinat, joiden avulla yritykset pystyvät kasvamaan ja myymään tuotettaan enemmän. (Barker 2003, 2 – 7)

3 MAKSUTAVAT ULKOMAANKAUPASSA

Yritysten kansainvälistyminen aiheuttaa entistä enemmän päänvaivaa maksuliikenteen hoitamiseksi ja kansainvälistyminen sitoo yrityksissä myös paljon pääomaa. Maksutapojen oikealla valinnalla voidaan vaikuttaa merkittävästi siihen kuinka nopeasti rahat saadaan kassaan ja kuinka maksutapojen avulla voidaan pienentää rahoitusriskejä. (Melin 2011, 116)

Maksutavan valinta on suuressa roolissa jo kauppaneuvotteluissa, ja maksutavasta sopuun pääseminen kauppakumppanin kanssa voi vaikuttaa jopa kaupan syntymiseen. Maksutavoilla on merkittävä rooli riskienhallinnassa ja riskin minimoimisessa. Mitä suurempi on kauppakumppaniin kohdistuva riski, sitä tärkeämpää on oikean maksutavan valinta. Maksutavoista eniten suojaa myyjälle antaa vahvistettu remburssi ja seuraavaksi eniten perittävä. Yksityiskohtainen ja selkeä maksuehtolauseke pienentää riskiä ja varmistaa toimituksen ja maksun saannin sekä oikea-aikaisuuden. (Helppi & Paloheino, 2005 105 – 106)

Yleisesti ottaen maksutavat luokitellaan kahteen eri kategoriaan: suoria maksutapoja ovat maksumääräys ja shekki, jolloin pankki toimii pelkästään maksun välittäjänä. Perittävä ja remburssi ovat puolestaan asiakirjamaksutapoja, joissa pankki välittää maksujen lisäksi tavaraan oikeuttavat asiakirjat ehtojen mukaisesti. (Helppi & Paloheino 2005, 105 – 107)

3.1 Etukäteismaksu

Mikäli myyjä ei tunne ostajaa tai tiedä heidän luottotietojaan, on yleensä etukäteismaksu paras vaihtoehto. Etukäteismaksu on riskitön maksutapa myyjälle, sillä vasta kun suoritus on heidän tilillään he valmistavat tai toimittavat tilatut tuotteet. Ostaja joutuu etukäteismaksussa huonoon asemaan, sillä he eivät voi varmistua siitä, että tilatut tuotteet tulevat perille niin kuin oli sovittu. (Barker 2003, 43)

3.2 SEPA-tilisiirto

Yhtenäisellä euromaksualueella eli SEPA alueella normaalit tilisiirrot toteutuvat eri maiden pankkien välillä maksimissaan kolmessa pankkipäivässä. Kaikkiin

SEPA-maihin voidaan tehdä tilisiirto samalla tavalla käyttäen IBAN-tilinumeroa sekä BIC-koodia. Pankit perivät SEPA-tilisiirrosta saman palvelumaksun kuin kotimaan sisäisessä tilisiirrosta. SEPA-tilisiirroilla ollaan pyritty edistämään maksuliikennettä euroalueella maiden välillä. (Melin 2011, 116)

SEPA-alueeseen kuuluvat kaikki 28 EU-maata: Alankomaat, Belgia, Bulgaria, Viro, Espanja, Irlanti, Iso-Britannia, Italia, Itävalta, Kreikka, Kroatia, Kypros, Latvia, Liettua, Luxemburg, Malta, Portugali, Puola, Ranska, Romania, Ruotsi, Saksa, Slovakia, Slovenia, Suomi, Tanska, Tšekki ja Unkari; ETA-maat: Islanti, Liechtenstein, Norja sekä lisäksi Sveitsi. (S-Pankki 2019)

3.3 Valuuttatili

Euromaiden ulkopuolelle kauppaa harjoittavien yritysten on kannattavaa käyttää valuuttatiliä. Valuuttatili on normaali pankkitili, mutta valuutta on itse määriteltyssä ulkomaan valuutassa. Valuuttatilin avulla voidaan pienentää kurssiriskiä sekä minimoida palvelumaksut pankkien välillä tilisiirtoa tehtäessä. Esimerkiksi kun tilisiirron tekee euromääräisenä vastaanottajan USD-tilille, vastaanottava pankki vaihtaa valuutan käyttäen omaa kurssiaan, joka saattaa olla huonompi kuin markkinoiden sen hetkinen kurssi. Yritys saa käytettyä parempaa kurssia kun jo tilisiirron lähtiessä valuutta on USD-valuutassa ja sitä ei tarvitse vaihtaa euroista dollareiksi matkalla vastaanottajan tilille. (Melin 2011, 116 – 117)

3.4 Maksumääräys

Maksumääräys soveltuu tilanteisiin, jossa kauppakumppanit luottavat toisiinsa eikä maariskiä ole. Maksumääräystä voidaan verrata kotimaiseen tilisiirtoon. Maksaja / ostaja antaa pankilleen tarvittavat tiedot maksusta ja pankki veloittaa maksun tililtä ja lähettää maksumääräyksen edelleen ulkomaiselle pankille joka välittää maksun saajan tilille. Maksumääräyksessä pankin tehtävän on vain välittää suoritus, ja kauppakumppanit voivat helposti jakaa tästä aiheutuvat kustannukset keskenään sopimuksensa mukaisesti. Mikäli erikseen mitään ei sovita, maksaja voi ilmoittaa pankin kustannukset veloittumaan maksetusta suorituksesta. (Helppi & Paloheino 2005, 107; Melin 2011, 123 - 125)

3.5 Shekki

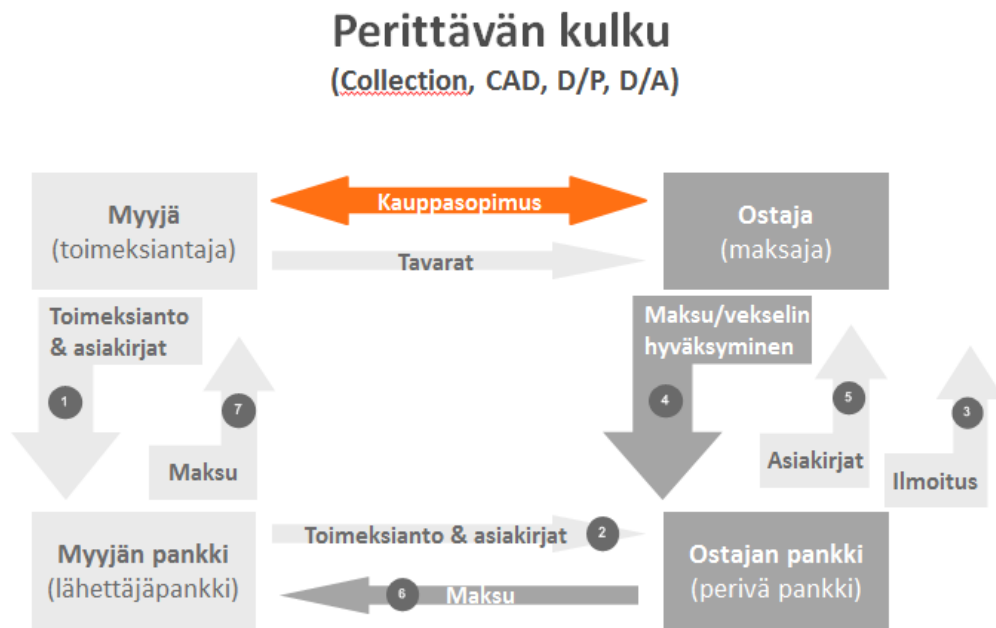
Shekki on nykyaikana vanhentunut maksutapa, joten sitä ei voida suositella ulkomaankaupassa. Shekki on myös riskialtis koska shekin saapuminen ostajalle on epävarmaa sekä shekkiin liittyy aina kate- ja väärennysriski. (Helppi & Paloheino 2005, 108)

3.6 Perittävä

Perittävässä kauppakumppanit tekevät kauppasopimuksen, jossa he sopivat maksutavasta ja sopimuksen yksityiskohdista. Myyjä toimittaa tavaran ostajalle ja tekee pankilleen perittävätoimeksiannon ja toimittaa tarvittavat asiakirjat. Myyjän pankki välittää asiakirjat ostajan pankille jolloin ostaja voi lunastaa asiakirjat ehtojen mukaisesti. Ostajan pankki maksaa perittävän sopimusehtojen mukaisesti myyjän pankille joka taas välittää maksun myyjälle. (Helppi & Paloheino 2005, 108 – 114)

Maksutapana perittävä on turvallinen, koska myyjä voi vaatia, että tavaraan oikeuttavat asiakirjat ovat saatavilla vain pankilta saatavia asiakirjoja vastaan. Pankki luovuttaa asiakirjat ostajalle vain kun sovitut ehdot täyttyvät. Perittävä ei kuitenkaan suojaa myyjää riskiltä jossa ostaja ei nouda tavaraa ollenkaan. Ostaja voi perittävän avulla suojautua toimitusriskiltä. Vasta kun tavara on saapunut, he maksavat suorituksen. (Helppi & Paloheino 2005, 108 – 114)

Perittävästä aiheutuu pankin määrittämät kustannukset, joiden jakautuminen ostajan ja myyjän välillä on hyvä määritellä jo kauppasopimusta tehtäessä. Kuvassa 1. on havainnollistettu perittävän kulku. (Helppi & Paloheino 2005, 108 – 114)



Kuva 1. Perittävän kulku. (Logistiikan maailma)

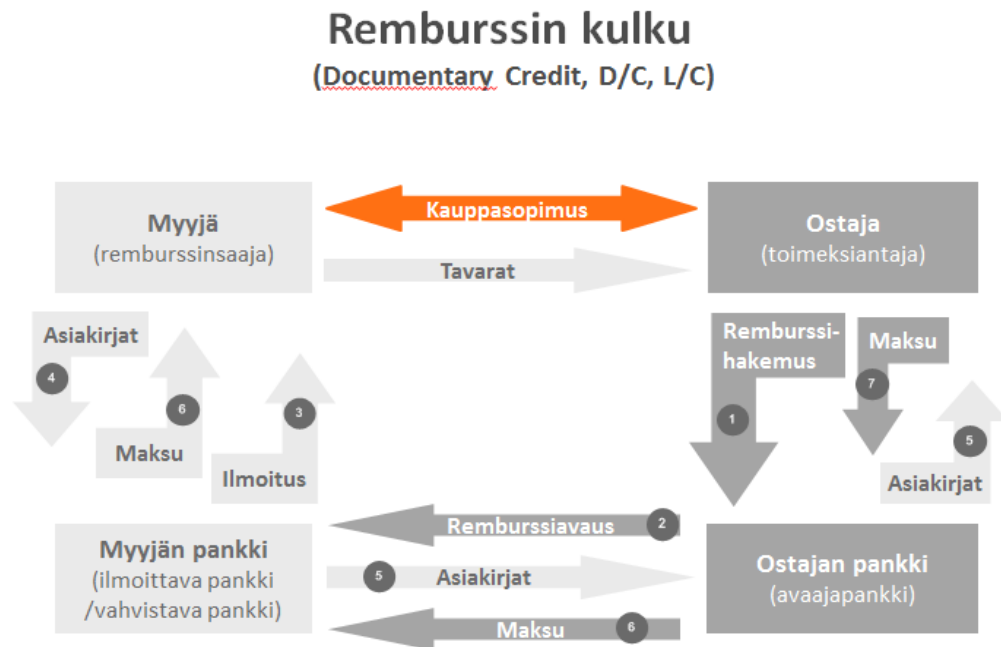
3.7 Remburssi

Mikäli kaupassa on suuri riski (kaupantekijöiden välillä ei ole luottamusta tai esimerkiksi maariski on suuri), remburssi on hyvä vaihtoehto pienentämään riskejä. Remburssissa ostajan pankki antaa myyjän pankille sitoumuksen suorituksen maksamisesta, ja näin ollen ostajan pankki kantaa luottoriskin siitä, onko ostaja halukas tai kykenevä suorittamaan pankilleen maksun. Ostajan pankki välittää maksun myyjän pankille, joka taas välittää maksun myyjälle. Remburssia voidaan käyttää sekä viennissä että tuonnissa. (Helppi & Paloheino 2005, 115; Beard & Thomas 2006, 20 – 22)

Remburssi käytännössä

Ostaja ja myyjä sopivat remburssin yksityiskohdat, ehdot sekä kustannukset. Ostaja ja myyjä antavat pankeilleen toimeksiannot remburssista ja myyjä toimittaa tavarat sopimuksen mukaisesti ostajalle, jonka jälkeen myyjä toimittaa remburssin asiakirjat pankilleen. Pankki tarkistaa asiakirjat ja lähettää ne edelleen ostajan pankkiin. Ostaja tekee suorituksen omalle pankilleen, jonka jälkeen ostajan pankki luovuttaa asiakirjat ostajalle, jota vastaan ostaja saa rahdinkuljettajalta tavarat. Ostajan pankki välittää suorituksen myyjän pankille ja myyjän pankki edelleen

myyjälle. Kuvassa 2. on havainnollistettu remburssin kulku. (Helppi & Paloheino 2005, 115 - 117)



Kuva 2. Remburssi (Logistiikan maailma)

3.8 Sulkutili

Sulkutilissä osapuolina ovat myyjä, ostaja sekä pankki. Pankki laatii ehdot sulkutiliin yhteistyössä kaupan osapuolten kanssa ja luovuttaa sulkutilille tehdyt suoritukset myyjälle sopimusehtojen mukaisesti asiakirjoja vastaan. Käytännössä sulkutili toimii niin, että ensiksi myyjä ja ostaja tekevät sopimuksen ja allekirjoittavat ehdot, jonka jälkeen ostaja maksaa pankin sulkutilille kauppasumman, ja sovitusti asiakirjoja vastaan myyjä saa varat itselle sen jälkeen kun tavara on toimitettu. Sulkutiliä voidaan käyttää esimerkiksi silloin kun ostaja ei halua varoja myyjän käyttöön ennen kuin tavara on toimitettu. (Helppi & Paloheino 2005, 128)

4 RAHOITUSMENETELMÄT ULKOMAANKAUPASSA

Ulkomaankauppaa käyvällä yrityksellä on paljon erilaisia rahoitusvaihtoehtoja. Oikean rahoitusvaihtoehdon valinta auttaa yritystä hallitsemaan riskejä, esimerkiksi kurssiriskejä ja valuuttariskejä. Rahoitusmenetelmät nopeuttavat myös myyntisaamisten tulouttamista, kun myyntisaamiset voidaan myydä rahoituslaitokselle. Rahoitusmenetelmät voivat auttaa myyjän lisäksi myös ostajaa, kun ostajalle pystytään tarjoamaan maksuaikaa rahoituksen avulla. (Aarto 2002, 29)

Ulkomaankaupan rahoitus jaetaan myyjän rahoitukseen ja ostajan rahoitukseen. Myyjän rahoituksena on esimerkiksi valmistusaikainen rahoitus suoralla luotolla, jolloin rahoitus on myyjän taseessa. Toimituksen jälkeisiä rahoitustarpeita rahoitetaan myös ostamalla vientisaatavia myyjältä. (Helppi & Paloheino 2005, 131)

Ostajan rahoituksessa rahoittaja solmii suoran suhteen ostajaan ja rahoittaa toimituksen jälkeisiä rahoitustarpeita. Ostajaluotto on ostajan taseessa vieraana pääomana. (Helppi & Paloheino 2005, 132)

4.1 Pankkitakaus

Pankkitakaus on pankin ja pankkitakauksen saajan välinen rahamääräinen sitoumus, jossa pankki antaa sitoumuksen asiakkaansa puolesta ja sitoutuu maksamaan sovitun rahasumman takauksen saajalle takauksen ehtojen mukaisesti. Takaus suojaa edunsaajaa taloudelliselta tappiolta. Mikäli kauppakumppani onkin maksukyvytön tekemään sovitun suorituksen edunsaajalle, pankki maksaa sovitusti takkaamansa summan edunsaajalle. Pankkitakaus on siis vakuus edunsaajalle siitä, että hän saa suorituksen joka tapauksessa. Käytännössä pankkitakaus toimii siis siten, että pankki antaa pankkitakauksen edunsaajalle ja tekee vastasitoumuksen pankkitakauksen ottajan kanssa, jolloin pankki sitoutuu korvaamaan tietyn rahasumman edunsaajalle ja perii tämän summan jälkikäteen takauksen ottajalta. Pankkitakausta voidaan käyttää esimerkiksi tarjousvaiheessa, toimitusvaiheessa tai takuuajan takaus vaiheessa. Tarjoustakuu vaiheessa takuu suojaa myyjää sitä varalta, että ostaja ei allekirjoitakaan sopimusta, mutta myyjälle on tästä aiheutunut jo kuluja. Toimitustakaus on vakuus siitä, toimitus tapahtuu sovittujen ehtojen

mukaisesti. Takuuajan takaus puolestaan on vakuus siitä, että tavara pysyy kunnossa ja siinä ei ilmene vikoja takuuajan puitteissa. (Helppi & Paloheino 2005, 57 - 66; Aarto 2002, 36 – 38)

4.2 Finnveran vientitakuut

Finnvera Oyj on Suomen valtion erityisrahoitusyhtiö jonka tarkoituksena on esimerkiksi tarjota takuita vientikauppaan liittyvien rahoitusriskien kattamiseksi. Takuut turvaavat myyjän maksunsaantia silloin kun myyjä on tarjonnut ostajalle maksuaikaa. Vientitakuun avulla voidaan mitätöidä poliittiset eli maariskit sekä kaupalliset riskit esimerkiksi maksukyvyttömyys. Yritys maksaa Finnveralle provisiota takauksesta. Finnveran maakohtaiset riskiluokitukset luokitellaan 0-7, ja niiden avulla maat luokitellaan maksukyvyn mukaan. Erittäin huonon maksukyvyn maihin Finnvera ei lähde antamaan vientitakuuta. (Helppi & Paloheino 2005, 77 – 80)

4.3 Myyjän rahoitus

4.3.1 Valuuttaluotto

Valuuttaluotto on joustava tapa rahoittaa esimerkiksi tuontikauppaa harjoittavan yrityksen osalta käyttöpääoman rahoittamiseen tai vientikaupassa tavaran valmistusajankautaiseen rahoitukseen. Valuuttaluoton valuuttana on mahdollista käyttää kaikkia kansainvälisiä valuuttoja, mutta lähtökohtaisesti valuutta kannattaa olla sama kuin se, jolla yritys saa maksut kauppakumppaneilta. Tämän avulla on mahdollista pienentää valuuttariskiä. (Helppi & Paloheino 2005, 154)

4.3.2 Vientikauppaan liittyvien saatavien rahoitus

Kilpailuetuna vientikaupassa tarvitaan usein maksuaikaa ostajalle. Myyjä voi parantaa maksuvalmiuttaan myymällä vientikauppaan liittyviä saataviaan pankeille ja muille rahoituslaitoksille. Myyjän taseen tunnusluvut parantuvat kun myyjä myy saamia rahoituslaitoksille ja saa niistä käteissuorituksen. Tällöin asiakkaan hitaus maksuajassa saadaan kompensoitua mahdollisimman hyvin ja rahaa on

käytettävissä uusiin hankintoihin tai investointeihin. Myös riski siitä, että saatava jää kokonaan saamatta poistuu. (Helppi & Paloheino 2005, 155)

4.3.3 Vekselit

Vekselissä rahoittaja ja velallinen eivät neuvottele vekseliin liittyvistä erityisehdoista. Vekseli on siirtokelpoinen velkainstrumentti, jonka myyjä voi halutessaan myydä ja siirtää pankilleen. Vekseli on määrämuotoinen velkasitoumus ja käyttökelpoisuus maksuvälineenä perustuu lakiin. Käytännössä vekseli toimii siis siten, että myyjä antaa ostajalle maksuaikaa ja sovitaan, että maksu tapahtuu tiettyinä päivinä tai päivänä. Mikäli myyjä kuitenkin haluaa rahat käyttöönsä heti eikä soveltuvana päivänä, voi hän myydä vekselin rahoituslaitokselle, joka diskonttaa maksun määrän nykyhetkeen ja ottaa välistä oman palkkionsa ja maksaa suorituksen myyjälle välittömästi. (Helppi & Paloheino 2005, 140 – 141)

Kun myyjä ja ostaja ovat sopineet maksuajasta, ostaja antaa myyjälle vekselin tai vekselisarjan maksusitoumuksestaan. Näin ollen myyjä voi halutessaan myydä saatavan omalle pankilleen siirtämällä vekselin. Myyjä saa näin ollen rahat heti käyttöönsä. Pankki voi ostaa vekselin takautumisoikeudella tai ilman. Takautumisoikeus myyjään tarkoittaa sitä, että myyjä kantaa riskin ostajan maksukyvyistä ja maksuhalukkuudesta. Mikäli ostaja ei ole halukas tai kykenevä maksamaan pankille, pankilla on oikeus periä vekselin määrä myyjältä. (Helppi & Paloheino 2005, 140 – 141)

4.3.4 Forfaiting

Forfaitingissa pankki ostaa vekselin, jossa on pankin itse antama vekselitakaus. Yleensä kyseessä on ostajan hyväksymä ja ostajan pankin avalisoima (oma vekselitakaus) vekseli, jonka myyjä myy omalle pankilleen. Myyjän pankki diskonttaa vekselin ja ottaa välistä palkkionsa. Myyjä vapautuu ostajaan ja ostajan pankkiin kohdistuvista riskeistä ja riskit siirtyvät heidän pankilleen pankin ostaessa heidän itse takaamansa vekselin. Vekseleillä on myös jälkimarkkinat, jossa pankit myy-

vät ja ostavat riskejä vekselin muodossa. (Helppi & Paloheino 2005, 159 – 160; Melin 2011, 149 – 150; Beard & Thomas 2006, 76)

4.3.5 Laskusaatavien rahoitus

Laskusaatavien rahoituksessa rahoituslaitos tai pankki ostaa myyjältä laskusaatavat ja maksavat myyjälle summan välittömästi, diskontattuaan arvon nykyhetkeen ja otettuaan palkkion välistä. On myös mahdollista, että he maksavat esimerkiksi saatavien summasta vain 80 % välittömästi, ja loput 20 % kun ostaja on maksanut pankille koko saatavan osuuden. Saatavat on myös mahdollista vakuuttaa Finnveran luottoriskitakuulla tai luottovakuuttajien myöntämällä luottovakuutuksilla, jolloin pankille ei saatavien ostamisesta aiheudu niin suurta riskiä ja ehdot myyjälle ovat paremmat. (Helppi & Paloheino 2005, 160)

4.3.6 Remburssin diskonttaus

Myyjä voi tehdä pankkinsa kanssa sopimuksen vahvistetun aikaremburssin diskonttaamisesta, jolloin myyjä saa suorituksen heti. Pankki diskonttaa tulevaisuuden saatavat nykyarvoon ja ottaa summasta pois kulut, korot ja palkkionsa ja tekee tämän suorituksen myyjälle. Mikäli remburssi avataan jo ennen tavarantoimittamisen, myyjä voi rahoittaa tavarantoimittamisen remburssin diskonttauksen avulla ja ostajan valmistusaikainen ostajarisiki pienenee. Pankki siis maksaa etukäteen suorituksen myyjälle jonka perii myöhemmin ostajalta. (Helppi & Paloheino 2005, 160 – 161)

4.4 Ostajan rahoitus

4.4.1 Vientiluotto

Kun rahoitus on pitkäaikaista (yli kaksi vuotta) ja luottoinstrumenttina on lainasopimus, puhutaan vientiluotosta. Vientiluottoa käytetään yleensä suuriin rahoituksiin, vähimmäisrajana voidaan pitää viiden miljoonan euron alarajaa rahoitukselle. Vientiluotto on tavallinen laina pankilta ulkomaalaiselle ostajalle, erona se, että lainaa nostettaessa rahat siirtyvät pankilta suoraan myyjän tilille, joten rahat eivät missään vaiheessa käy ostajan tilillä. Samaan aikaan ostaja on kyseisestä nostetus-

ta lainasummasta vastuussa pankille ehtojen mukaisesti. (Helppi & Paloheino 2005, 163 – 164; Melin 2011, 143)

4.4.2 Korkotukiluotto

Korkotukiluotot liittyvät valtion kehitysyhteistyöpolitiikkaan ja korkotukiluoton koron maksaa Suomen valtio. Velalliselle luotto on koroton. Korkotukiluoton vakuutena on Finnveran 100 % ostajaluottotakuu. Ulkoasiainministeriö määrittelee korkotukiluoton myöntämisperusteet ja niitä myönnetään suomalaisten yritysten vientihankkeisiin jotka suuntautuvat alhaisen tulotason maihin. Hankkeiden tulee olla taloudellisesti, sosiaalisesti sekä ympäristöllisesti kestäviä, sekä hankkeiden täytyy olla liiketoiminnallisesti kannattamattomia, jotta korkotukiluottoa voidaan myöntää. Poikkeuksena pienet hankkeet joiden arvo jää alle 2,4 miljoonan euron. Viennin tulee olla myös vähintään 50 % suomalaista alkuperää. (Helppi & Paloheino 2005, 165 – 166)

4.4.3 Leasing

Leasingissa rahoituslaitos ostaa koneen tai laitteen ja vuokraa tätä asiakkaalleen. Vuokra-ajat ovat yleensä pitkäaikaisia ja vuokraaja ei sitoudu ostamaan konetta tai laitetta, vaan vuokrasopimuksen päätyttyä hän voi neuvotella uuden vuokrasopimuksen tai vaihtaa uudempaan koneeseen tai laitteeseen. Ulkomaankaupassa leasing sopii silloin, kun koneen ostajan on vaikea saada muuten rahoitusta investoinnilleen. Leasingissa vakuutena toimii vuokrattava kone tai laite, ja muita vakuuksia ei yleensä tarvita. (Helppi & Paloheino 2005, 167)

4.4.4 Projektirahoitus

Erittäin suurten projektien rahoittamiseen (yleensä yli 50 miljoonan rahoitustarpeet) voidaan käyttää projektirahoitusta, jossa projektia varten perustetaan erillinen projektiyhtiö. Projektiyhtiön tulevat rahavirrat, omaisuus ja sopimukset ovat vakuutena rahoituksessa ja rahoituksen takaisinmaksu tapahtuu projektin tulevista kassavirroista. Rakennusaikana käytetään kuitenkin muita normaaleja takaus- ja vakuuskäytäntöjä (kuten vakuustili tai työaikainen takaus). Projektirahoitusta pieniin hankkeisiin ei suositella sen suurten kustannusten takia. Projektirahoituksessa

rahoittajana voi toimia liikepankkien lisäksi myös muut rahoittajat. (Helppi & Paloheino 2005, 168 – 170)

4.4.5 Vastakauppa

Vastakauppaa käytetään kun perinteisiä maksutapoja on vaikea tai kannattamaton käyttää, esimerkiksi maaolosuhteiden tai maksutapojen korkeiden kustannuksien takia. Esimerkiksi Suomen puolustusvoimat käyttää vastakauppaa suurissa materiaalihankinnoissa. Vastakaupassa voidaan vaihtaa tavaraa tavaraan, tai käyttää rahaa osittaisena maksuna tavaran lisäksi. (Helppi & Paloheino 2005, 171)

4.5 Finnveran muut soveltuvat tuotteet

Monesti pk-yrityksillä ei ole riittävät vakuudet tai taloudellinen tilanne siihen, että pankki lähtisi rahoittamaan heidän ulkomaankaupan tarpeita. Tästä syystä Finnvera tarjoaa kumppanuuttaan tällaisissa tilanteissa oleville yrityksille. Finnveran taakamana pankille on riskitöntä lähteä kumppaniksi pk-yritysten ulkomaankaupan rahoittamiseen. (Finnvera 2019)

Finnveralta löytyy mm. laskusaatavatakuu, joka suojaa pankkia luottoriskeiltä kun myyjä myy luottosaatavansa pankille. (Finnvera 2019)

Vientisaatavatakuu on tarkoitettu lyhyen maksuajan ventiin, jolla viejä vakuuttaa ostajalta olevat saatavansa luottotappioiden varalta. (Finnvera 2019)

Ostajaluottotakuu on pankille annettava vakuus ostajasta, ostajan pankista tai maasta aiheutuvasta riskistä. Luottoriskitakuu puolestaan suojaa viejää luottotappioiden varalta vientikaupassa. (Finnvera 2019)

Pankkiriskitakuu suojaa viejän pankkia kauppahinnan maksamista turvaavaan pankkitakaukseen koskevilta riskeiltä. Remburssitakuu suojaa pankkia kaupallisilta sekä poliittisilta riskeiltä siten, että pankki uskaltaa riskittävästi vahvistaa vientiremburssin. Vekselitakuu suojaa pankkia riskeiltä kun on käytössä vekselirahoitus. (Finnvera 2019)

5 RISKIT JA TEORIAN YHTEENVETO

Ulkomaankaupassa rahoitukseen ja maksutapoihin liittyviä riskejä, eli taloudellisen tappion mahdollisuuksia on paljon. Yleisesti ottaen riskienhallinnassa tulee tunnistaa riskit ja arvioida riskien todennäköisyys sekä suunnitella toimenpiteet niiltä suojautumiseksi. Yritystoimintaan ja ulkomaankauppaan liittyy aina riski joten yrityksen on päätettävä riskitasosta, miten korkeaa riskiä he pystyvät sietämään. Yrityksen tulee ottaa huomioon riskianalyysissään esimerkiksi valmistusajainen riski, kuljetusriski, juridinen riski, poliittinen riski, toimitusriski, valuuttariski sekä hyödykeriski. (Helppi & Paloheino 2005, 27 - 29)

Ulkomaankaupassa kauppasopimuksen solmimisvaiheessa voidaan jakaa riskiä osapuolten välillä ja vaikuttaa siihen, miten paljon ja minkälaisia riskejä omalle yritykselle koostuu. Maksuehdot, maksutavat ja sopimuslausekkeet vaikuttavat siihen, paljonko yritys joutuu sietämään riskiä. Riskienhallinnassa tärkeää on kauppakumppanin arvioiminen. Kauppakumppanin luottotietojen tarkistus ja luotettavuus on arvioitava heti kauppaneuvotteluiden alkuvaiheessa, jotta ikäviltä yllätyksiltä vältytään. (Helppi & Paloheino 2005, 29 - 30)

Riskienhallinnan kannalta on mahdollista myös tehdä selvät rajat yrityksen riskipolitiikkaan. Rajat voivat olla esimerkiksi maakohtaisia rajoja tai omat riskipolitiikat luottoriskeille, valuuttariskeille tai hyödykeriskeille. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että joihinkin korkeanriskin maihin kauppaa ei tehdä tietoisesti ollenkaan, tai esimerkiksi kauppakumppanilla täytyy olla tietty luottoluokitus jotta kaupantekoa heidän kanssaan edes harkitaan. (Helppi & Paloheino 2005, 29 - 30)

Kaupallisiin riskeihin kuten valmistusaikaiseen riskiin, luottoriskiin sekä kuljetusriskiin sisältyy jo itsessään paljon erilaisia riskejä. Riskien tunnistaminen täytyy aloittaa jo kauppasopimuksen tekovaiheessa ja siinä on huomioitava kaikki tuotteen kuljettamisesta maksun suorittamiseen. Paras mahdollinen vaihtoehto myyjälle on ennakkomaksu, kun taas ostajalle paras vaihtoehto on käyttää esimerkiksi osamaksua tai remburssia. (Beard & Thomas 2006, 3 - 4)

5.1 Valmistusaikainen riski

Valmistusaikaisen riskin yritys kantaa tuotteen valmistusvaiheessa, kun tavaran valmistaminen on jo aloitettu, mutta on olemassa riski kaupan peruuntumisesta. Mitä enemmän tuote on asiakaskohtaisesti räätälöity ja mitä harvinaisempi se on, sitä suurempi on valmistusaikainen riski. Riskiin vaikuttavat myös raaka-aineiden hinta sekä pystytäänkö tuotetta myymään jollekin muulle taholle jos alkuperäinen kauppakumppani ei tuotetta ostakaan. Valmistusaikaiselta riskiltä voi suojautua esimerkiksi lisäämällä kauppasopimukseen maksuehdon, joka kattaa valmistusajaisen riskin. Riskiltä voi suojautua esimerkiksi peruuttamattoman remburssin avulla mutta myös ottamalla Finnverasta luottoriskitakuun tai vaihtoehtoisesti luottoriskivakuutuksen. (Helppi & Paloheino 2005, 34 - 35)

5.2 Kuljetusriski ja toimitusriski

Kuljetusriski liittyy läheisesti kaupan molempiin osapuoliin. Kuljetusriskissä on kyse siitä, saapuuko tuote ehjänä vai vahingoittuneena määränpäähän, saapuuko se oikeaan paikkaan oikeassa ajassa. Kuljetusriskiin on olemassa myös vakuutuksia, mutta tässäkin tapauksessa riskiltä voi suojautua esimerkiksi remburssin avulla tai kauppasopimuksen toimitusehtolausekkeella. (Helppi & Paloheino 2005, 35)

Toimitusriski muodostuu ostajalle, jossa riskinä on myyjän kyky valmistaa ja toimittaa tavara kauppasopimuksen mukaisesti ostajalle. Toimitusriskin minimoimiseksi voidaan käyttää esimerkiksi pankkitakausta tai remburssia. (Helppi & Paloheino 2005, 46 – 47)

5.3 Juridinen riski

Juridisia riskejä on valtavasti ulkomaankaupassa (kuten patentit, oikeudet), mutta tässä opinnäytetyössä keskitytään maksutapa- ja rahoitusriskeihin. Ulkomaankauppaa harjoittaessa on kauppasopimuksen laatiminen ensiarvoisen tärkeää, jotta juridisesti osapuolet ovat turvassa. Kauppasopimuksessa tulee tarkasti ja kirjallisena mainita miten kauppahinta maksetaan, milloin kauppahinta maksetaan, maksetaanko kauppahinta useassa eri erässä, mitä tapahtuu jos maksu viivästyy sekä mitä tapahtuu jos toimitus viivästyy. Kaupallisten ehtojen ja kauppaneuvottelujen

lisäksi on hyvä tarkistaa kauppasopimuksen sitovuus sekä selvitys mitä tehdään ongelmatilanteissa ja erimielisyyksissä. (Helppi & Paloheino 2005, 35 – 41)

5.4 Poliittinen riski

Poliittisella riskillä eli maariskillä tarkoitetaan jotain kriisitilannetta, esim. sotaa tai luonnonkatastrofia. Riskiin sisältyy myös ostajan maan lait ja säädökset esimerkiksi koskien talouspakotteita, valuutan siirron rajoituksia tai esim. vientikieltoja. Esimerkiksi kriisitilanteen kuten sodan syttyessä voidaan maalle asettaa talouspakotteita jotka estävät rahan vapaan liikkumisen maiden välillä. Yritys voi tämän riskin minimoida ottamalla esimerkiksi luottoriskitakuun tai vakuutuksen. Poliittisen riskin analysointiin tulee ottaa huomioon esimerkiksi valuutan vahvuuden arviointi, valuutan kurssikäyttäytyminen, tullit, talouspakotteet sekä maan poliittinen ja taloudellinen vakaisuus. Myös kuljetusmetodien käytännöt tulee selvittää maariskianalyysejä tehtäessä. Informaatiota näistä asioista löytyy esimerkiksi maiden suurlähetystöiltä sekä pankeilla on myös omat riskiluokitukset maille. (Helppi & Paloheino 2005, 42 – 44; Beard & Thomas 2006, 4 – 5)

5.5 Luottoriski

Luottoriski on tavaran toimituksen jälkeinen riski, joka aiheutuu esimerkiksi ostajan maksukyvyttömyydestä, maksuhaluttomuudesta tai haluttomuudesta täyttää muut sopimusehdot. Luottoriskiä arvioitaessa tulee aina tarkistaa kauppakumppanin luottotiedot. Luottoriskin saa minimoitua käyttämällä esimerkiksi ennakkomaksua, pankkitakausta, vakuuksia, remburssia, vakuutusta, saatavan myymistä pankille tai viennin rahoitusta. Myyjän on syytä tarkistaa ostajan luottotiedot, mutta ostajan on myös analysoitava myyjää, jotta hän varmistuu siitä, että myyjä saa tuotteen tehtyä ja toimitettua sen perille. (Helppi & Paloheino 2005, 45; Beard & Thomas 2006, 4)

5.6 Valuuttariski

Valuuttakurssien vaihtelu markkinoilla on suurta, ja tästä syntyy yrityksille valuuttariskiä. Esimerkiksi jos myyjä myy tuotteen ulkomaan valuutassa, kauppaan sisältyy valuuttariski. Valuutan arvo voi kotimaan valuuttaan nähden heikentyä,

jolloin hän saa vähemmän rahaa myydystä tuotteestaan maksuhetkellä kun oli tarkoitus saada. Yksinkertaisin tapa suojautua valuuttariskiltä on myydä tuote aina kotimaan valuutassa, mutta kaikki kaupan vastapuolet eivät tähän välttämättä suostu. Näihin tapauksiin on olemassa esimerkiksi pankilta saatavia johdannais-tuotteita joilla suojautua valuuttariskeiltä. (Helppi & Paloheinä 2005, 47 - 52; Aarto 2002, 43 - 44)

5.7 Hyödykeriski

Mikäli yritys tarvitsee tuotteen valmistamiseen merkittäviä määriä jotain tiettyä raaka-ainetta, voi syntyä hyödykeriski. Raaka-aineiden hinnat määräytyvät maailman markkinahinnan mukaisesti ja hintavaihtelu voi olla suurta. Tämä riski taas vaikuttaa tuotteen hintaan, ja mikäli tätä riskiä ei oteta tarpeeksi huomioon pahimmassa tapauksessa tuotteen katteet kärsivät, koska tuote on myyty niin sanotusti normaalilla hinnalla vaikka raaka-ainekustannukset ovat nousseet merkittävästi. Pankit tarjoavat tähänkin riskiin ratkaisuksi esimerkiksi hyödykejohdannaisia kuten hyödykeswapeja, jolloin raaka-aineen hinta sidotaan etukäteen kiinteäksi hinnaksi tietylle ajanjaksolle. (Helppi & Paloheinä 2005, 53 - 54)

5.8 Yhteenvedon esittely

Teoriaosuuden lopuksi teen yhteenvedon siitä, millä keinoilla tiettyjä riskejä voidaan hallita. Esittelin ulkomaankaupan riskit kohdassa 5, ja maksutavat ja rahoitusmenetelmät kohdissa 3. ja 4. Vertaankin tässä osiossa teoriaosuudessa esiteltyjä asioita ja yhdistelen riskit niihin soveltuviin ratkaisuihin.

Kaupallisina riskeinä voidaan pitää valmistusaikaista riskiä, luottoriskiä, hyödykeriskiä sekä luottoriskiä. Kaupalliset riskit tarkoittavat näin ollen kauppakumppaneista tai markkinoista aiheutuvia tappioita. Tärkeää on varmistaa sopimuskumppaneiden luotettavuus sekä se, että heiltä löytyy maksukykyä ja maksuhalua. Kaupallisina riskeinä esimerkiksi käytännössä voi olla se, ettei kauppakumppani pysty toimittamaan tai maksamaan tilauksia sovitusti, tai kauppakumppani ei halua toimia sopimuksen mukaisesti. Joskus saattaa olla myös tulkintaeroja kauppasopimuksessa. (Nordea a 2019)

Kaupalliset riskit saadaan parhaiten minimoitua valitsemalla maksutavaksi ennakkomaksu tai remburssi. Ennakkomaksussa tilaaja maksaa tuotteet enakkoon. Mikäli kyse on hyvin räätälöidystä tuotteesta, ennakkomaksu suoritetaan yleensä jo ennen tilauksen valmistamisen aloittamista. Remburssissa molemmat kaupan osapuolet tekevät sopimukset pankin kanssa, joten vasta kun raha siirtyy ostajalta myyjälle, saa ostaja oikeuden ja dokumentit tavarán noutoa varten. Remburssi on siis näin ollen myös hyvä riskienhallintakeino pienentämään kaupallisia riskejä.

Poliittiset riskit eli maariskit ovat myös isossa roolissa, kun arvioidaan ulkomaankaupasta aiheutuvia riskejä. Yrityksen tulee olla perillä ja ajan tasalla kauppakumppaniensa maiden poliittisista ja taloudellisista olosuhteista. Poliittiset olosuhteet vaikuttavat esimerkiksi tuonti- ja vientimääräyksiin ja näin ollen myös valuutan siirtoon. Talouspakotteet saattavat estää rahan liikkumisen ostajalta myyjälle. Poliittista riskiä voidaan hallita ottamalla esimerkiksi luottoriskitakuu tai luottovakuutus, joka kattaa näissä tilanteissa aiheutuvat taloudelliset tappiot. Yritysten on myös hyvä käyttää apunaan Finnveran maariskiluokituksia ja pankkien maariskiluokituksia hyödyksi. Suuren riskin maihin ei kannata lähteä harjoittamaan kauppaa, mikäli ei ole hyviä vakuutuksia luottotappioita varten tai käytössä ei ole ennakkomaksua. (Nordea c 2019)

Kuljetusriskiä on mahdollista hallita toimituslausekkeiden avulla tai ottamalla kattava kuljetusvakuutus. Toimituslausekkeilla sovitaan, kuka vastaa kuljetuksesta ja vakuutuksista, sekä milloin vastuu tavarasta siirtyy ostajalta myyjälle. Myös remburssi on hyvä vaihtoehto kattamaan kuljetusriskiä. (Nordea b 2019)

Hyödykeriskiin, eli riskiin jossa yritys tarvitsee suuria määriä tiettyä raaka-ainetta, voidaan varautua ottamalla pankin tarjoamia hyödykeswapeja sekä johdannaisia. Pankin kanssa tehdään sopimus, jolla varmistutaan siitä, että tiettyä raaka-ainetta saadaan tiettyyn hintaan.

Valuuttariski syntyy valuuttakurssien heilunnasta markkinoilla. Valuuttakurssien ennustaminen tulevaisuuteen on hyvin hankalaa, ja tämä saattaa aiheuttaa yritykselle suuria ongelmia ulkomaankaupassa. Kun tilaus tehdään, saattaa olla pitkäkin aika kunnes maksu suoritetaan. Maksun saapuessa tilille, on voinut valuutan arvo

vaihtua suuresti. Valuuttariskien hallinnassa tavoitteena on parantaa ennustettavuutta sekä vähentää heiluntaa kassavirroissa. Paras tapa suojautua valuuttariskiltä on myydä tavara aina kotimaan valuutassa. Tähän kuitenkin aina ei ole mahdollisuutta, joten joissakin tapauksissa myös valuuttatilistä on hyötyä kurssiriskien hallinnassa. Tällöin suoritukset lähtevät samana valuuttana ja saapuvat samana valuuttana, eikä esimerkiksi USD maksua vaihdeta pankin antamalle eurokurssille maksun saapuessa. Pankit tarjoavat myös valuuttatermiineitä, jolloin pankin kanssa tehdään sopimus siitä, että tiettyä valuuttaa voidaan myydä tai ostaa tietyllä kurssilla siitä huolimatta, mikä markkinoiden sen hetkinen hinta valuutalle on. (Nordea d 2019)

6 EMPIIRINEN TUTKIMUS

Tässä luvussa perehdytään tutkimuksen empiiriseen osuuteen. Tutkimus pohjautuu teoriaosuuteen. Tutkimus suoritettiin teemahaastatteluna, joka tapahtui ryhmähaastatteluna VM-Carpet Oy:n toimistolla. Tutkimuksessa oli mukana kuusi keskeistä henkilöä, jotka vastaavat yrityksen vientiprosessista sekä rahoituksesta. Aluksi tutustutaan hieman tutkimuksen teoriaan sekä esitellään tässä tutkimuksessa käytetyt tutkimusmenetelmät ja kerrotaan kuinka tutkimus toteutettiin. Lopuksi esitellään tutkimuksen tulokset sekä johtopäätökset.

6.1 Tutkimusmenetelmät

Tutkimusmenetelmiä ovat kvalitatiivinen ja kvantitatiivinen tutkimus. Tässä työssä käytettiin kvalitatiivista eli laadullista tutkimusmenetelmää, koska se soveltui tutkimusongelman ratkaisemiseen paremmin. Kvalitatiivista tutkimusta käytetään yleensä kun ongelma on uusi, ja aiempaa dataa tai tilastoja samasta aiheesta ei ole olemassa. Kvantitatiivinen tutkimus on puolestaan määrällinen tutkimus, jossa esimerkiksi suuri joukko haastateltavia täyttää tietyn ennalta tehdyn kyselylomakkeen ja tulokset analysoidaan tällä tavoin. (Kananen, 2010)

Toimeksiantajan ongelma oli kuitenkin sellainen, että kvantitatiivista tutkimusmenetelmää ei voitu käyttää. Haastateltavia oli yhteensä kuusi henkilöä, ja tutkimuksen tavoitteena oli selvittää kuinka kyseinen toimeksiantajayritys pystyy hallitsemaan ulkomaankaupan riskejä maksutapojen ja rahoitusmenetelmien avulla nyt ja tulevaisuudessa. Tämän takia oli olemassa vain pieni joukko ihmisiä joita haastatella tutkimukseen.

6.2 Kvantitatiivinen tutkimus

Kvantitatiivisessa eli määrällisessä tutkimusmenetelmässä analysoidaan suurta aineistoa tai lukuja, joiden avulla argumentoidaan. Aineisto lähtökohtaisesti saatetaan taulukkomuotoon, joka tarkoittaa sitä, että eri tutkimusyksiköille annetaan arvoja eri muuttujilla. Analyysi on näiden muuttujien välisten tilastollisten yhteyksien etsimistä. (Alasuutari, 2011) Kvantitatiivisen tutkimuksen avulla tutki-

taan prosenttiosuuksiin ja lukumääriin liittyviä kysymyksiä. Otos täytyy olla laaja ja riittävän suuri tutkimuksen validiuden varmistamiseksi. Tällä tutkimusmenetelmällä on mahdollista myös vertailla muutoksia sekä riippuvaisuuksia eri asioiden välillä. Kvantitatiivisella tutkimuksella on mahdollista selvittää asian nykytilanne, mutta ei välttämättä saada selville syitä tilanteelle. Kvantitatiivinen tutkimus vastaa kysymyksiin: Mikä? Paljonko? Miksi? Kuinka usein? Ilmiötä kuvataan laajan numeerisen tiedon pohjalta. Kvantitatiivisen aineiston voi kerätä itse, tai käyttää valmiita tietokantoja kuten esimerkiksi tilastokeskuksen tietokantaa. Tutkimusaineistoa kerätessä on tiedostettava tutkimuksen kohderyhmä ja mikä aineistonkeruumenetelmä on paras tutkimusta ajatellen. Kyselymenetelmiä ovat esimerkiksi postikysely, puhelinkysely tai käyntihaastattelu. Kvantitatiivisessa tutkimuksessa on ennalta suunniteltu tutkimuskysely, jonka kaikki kyselyyn vastaavat henkilöt täyttävät. Tutkimuksen alkuvaiheessa tehdään oletus eli hypoteesi tutkimusten tuloksista, ja kerättyä aineistoa analysoidaan ja tutkitaan, pitävätkö hypoteesit paikkaansa. Kvantitatiivinen tutkimus tehdään yleensä tutkimuslomakkeen muodossa, jota jaetaan kohderyhmälle. (Heikkilä 2014, 15 – 21)

Tutkimuksessa käytettiin kvalitatiivista menetelmää, joten keskityn tässä opinnäytetyössä kertomaan tästä tutkimusmenetelmästä enemmän kuin kvantitatiivisesta.

6.3 Kvalitatiivinen tutkimus

Kvalitatiivinen tutkimus auttaa ymmärtämään tutkimuksen kohdetta ja selittämään tutkimuksen kohteen käyttäytymistä. Tässä tutkimusmuodossa tutkittavien yksiköiden määrä on hyvin pieni, mutta tavoitteena on tutkia niitä hyvin tarkasti. Tutkittavat valitaan erittäin harkinnan varaisesti, eikä ole tarkoituskaan saada laajaa otantaa tutkittavia yksiköitä. Aineisto voi olla suoraan tutkimusta varten kerättyä, tai esimerkiksi muuta tarkoitusta varten kerättyä äänimateriaalia, kuvia tai kirjallista materiaalia. Aineistona voi olla esimerkiksi muistiinpanoja, päiväkirjoja tai elämänkertoja. Tutkimusaineistoa kerätään myös haastatteluilla kuten ryhmähaastattelulla. Kvalitatiivinen tutkimus vastaa kysymyksiin: Millainen? Miten? Miksi? Ilmiön ymmärtäminen on tärkeämpää kuin ilmiön kuvaaminen numeroiden pohjalta. (Heikkilä 2014, 15 – 17)

Kvalitatiivinen tutkimus soveltuu uuden ilmiön ymmärtämiseen, kun ilmiöstä halutaan syvälinen näkemys. Ilmiöstä ei myöskään ole tietoa, teorioita tai aiempaa tutkimusta. (Kananen 2010) Tässä tutkimuksessa tärkein tiedonkeruumenetelmä oli teemahaastattelu, joka toteutettiin ryhmähaastatteluna.

Ryhmähaastattelussa haastatellaan useita keskeisiä havainnointiyksiköitä samalla kerralla, kun taas yksilöhaastattelussa haastatellaan vain yhtä kerrallaan. Ryhmähaastattelu säästää resursseja ja aikaa, sekä saa aikaan hyvää keskustelua tutkimusongelmaan liittyen. Haastateltavien valinnassa on tärkeää osata valita haastatelluiksi henkilöiksi sellaiset henkilöt, ketä tutkimusongelma koskettaa. (Kananen 2010)

Teemahaastatteluaineiston analyysin avulla pyritään saamaan käsitys ilmiöstä. Mikäli haastattelun teemat on valittu oikein, löytyy kerätystä aineistosta vastaus tutkimuskysymyksiin sekä ongelmaan. Aineistoa on tärkeä käsitellä useaan otteeseen, jotta pystytään ymmärtämään mitä haastateltava todella halusi sanoa. (Kananen 2010)

Haastattelusta saatu aineisto litteroidaan, eli kirjoitetaan puhtaaksi kirjalliseen muotoon. Haastatteluaineisto kirjoitetaan mahdollisimman sanatarkasti tekstimuotoon, jota sitten lähdetään analysoimaan. Haastatteluaineisto kirjoitetaan tekstin käsittelyohjelmalla kysymyksineen ja vastauksineen, jonka jälkeen eri teemat ja aihealueet erotellaan omiksi kappaleiksi. Tämän jälkeen aineisto muutetaan taulukkomuotoon ja lisätään sarakkeita tekstin oikeaan reunaan. Teemahaastattelun varsinainen analysointi tapahtuu koodaamisella. Oikeassa reunassa oleviin sarakkeisiin lisätään koodi, eli tekstin selitys. Nämä koodit eli tasot tiivistävät tekstiä joka helpottaa näkemään aineiston sisälle, löytämään rakenteita ja merkityksiä. Viimeiseksi vaiheeksi tehdään aineiston tulkinta, eli mitä asioita aineistosta nousee esille. Tutkijan tulee nähdä tiivistetyn aineiston sanoma, jotta hän pystyy ymmärtämään aineistoa ja saamaan oikeita tuloksia ja vastauksia kysymyksiin. (Kananen 2010)

Kvalitatiivisen tutkimuksen yksinkertaisin luotettavuuden tarkistamisen tapa on luettaa aineisto sillä, jota se koskee. Henkilö / henkilöt lukevat tekstin ja vahvista-

vat tutkijan tulkinnan sekä tutkimustuloksen, jolloin voidaan todeta tutkimuksen olevan luotettava tutkittavan kannalta. (Kananen 2010)

6.4 Teemahaastattelun toteutus

Tutkimuksessani oli valittuna haastatelluiksi kuusi keskeistä viennin ja rahoituksen asiantuntijaa toimeksiantajayrityksestä mukaan lukien yrityksen toimitusjohtaja. Toteutin haastattelun avoimilla kysymyksillä, jotka ovat liitteenä tämän opin näytetyön lopussa. Avointen valmiiksi mietittyjen kysymysten lisäksi luonnollisesti haastattelutilanteessa tuli lisäkysymyksiä miettiessämme tutkimusongelmaan ratkaisua.

Teemahaastattelun kysymykset pohjautuvat teoriaosuuteen. Kysymyksiä miettiessäni keskityin teoriaosuuden riskeihin, ja pohjustin kysymykseni koskemaan teoriaosuudessani selvittämiä asioita. Tutkimusongelmana oli tarkoitus selvittää maksutapojen ja rahoitusmenetelmien vaikutukset ulkomaankaupan riskeihin, joten oli luonnollista lähteä ensin kartoittamaan mitä riskejä toimeksiantajayrityksen ulkomaankauppaan liittyy ja miten niitä hallitaan. Haastattelukysymysten pohjalta kehkeytyi paljon keskustelua ja jatkokysymyksiä.

Teemoina luonnollisesti olivat teoriaosuudessa ilmenneet asiat eli: maksutavat, rahoitus sekä ulkomaankaupan riskit. Toimeksiantajayritys on mattovalmistaja, joka valmistaa mattoja tilauksien ja asiakkaiden toiveiden mukaan. Yhtenä teemana oli riskienhallinta, joten tärkeää oli saada selville toimeksiantajan riskinsietokyky. Riskit selvitettyäni kysymykset kohdistuivat siihen, minkälaisia maksutapoja tai rahoitusmenetelmiä toimeksiantajayritys tällä hetkellä käyttää aktiivisesti tai on käyttänyt aiemmin. Tämän jälkeen selvisi, minkälaisia riskejä pitää ottaa huomioon tulevaisuudessa, mikäli kauppaa aletaan harjoittaa yhä enemmän niin sannotuihin korkean riskin maihin. Opinnäytetyön kannalta valitettavasti kävi kuitenkin ilmi, että toimeksiantajayritys lähtökohtaisesti rahoittaa kaikki hankinnat ja ostot omasta kassastaan, joten niihin ei käytetä ulkopuolista rahoitusta.

Analysoin teemahaastattelun tulokset ensin litteroimalla haastattelun tekstimuotoon, jonka jälkeen jaottelin ne aihealueittain ja mietin mikä näitä asioita yhdistää,

ja mitä haastateltavat halusivat kertomallaan viestiä. Haastateltavien henkilöiden vastaukset olivat hyvin selkeitä eivätkä ne jättäneet tulkinnan varaa. Mikäli en kunnolla ymmärtänyt asiaa, tarkistin haastateltavilta henkilöiltä ymmärsinkö asian oikein.

6.5 Haastateltavat

Teemahaastatteluun osallistuivat henkilöt, jotka vastaavat toimeksiantajayrityksessä riskienhallinnasta ja ulkomaankaupasta. Henkilöt valikoituivat niin, että tutkimusongelma koskettaa heitä ja tutkimuksen aineistosta saa mahdollisimman laajan kuvan. Nimeän henkilöt kirjaimittain, jotta henkilöiden suorien lainausten ymmärtäminen ja hahmottaminen on helpompaa kappaleessa 7.

Henkilö A: Yrityksen toimitusjohtaja

Henkilö B: Myyntijohtaja

Henkilö C: Vientiprosessista vastaava

Henkilö D: Rahoituksesta ja maksuliikenteestä vastaava

Henkilö E: Logistiikkavastaava

Henkilö F: Tuotantopäällikkö

7 TUTKIMUKSEN TULOKSET

Tutkimusongelmana tutkimuksessa oli VM-Carpet Oy:n ulkomaankaupan riskienhallinta maksutapojen ja rahoitusmenetelmien avulla. Tutkimuskysymyksinä tutkimuksessa oli: Miten VM-Carpet Oy voi pienentää ulkomaankaupan riskejä maksutapojen ja rahoitusmenetelmien avulla? Miten näitä tapoja käytettäisiin jos vientiä tai tuontia tapahtuisi riskisempien maiden tai kauppakumppaneiden kanssa?

7.1 Ryhmähaastattelu ja aineiston analysointi

Ryhmähaastattelun aluksi pohdittiin nykyistä tilannetta, minkälaisia riskejä tällä hetkellä toimeksiantajalla on ulkomaankaupassa ja kuinka maksutavat sekä rahoitusmenetelmät vaikuttavat näihin. Pohdimme myös, mitä riskejä aiemmin on ollut sekä miten maksutapoja ja rahoitusmenetelmiä on näiden riskien hallintaan käytetty. Esitän suoria lainauksia haastattelussa mukana olleilta henkilöiltä ja analysoin vastauksia pohjautuen teoriaosuuteen.

Kalliin koneen ja investoinnin hankinnassa henkilö A oli tunnistanut teoriaosuudestakin löytyviä riskejä muun muassa luottoriskin, toimitusriskin sekä valmistusaikaisen riskin. Myyjän luottotietojen tarkistaminen on avainasemassa kun ulkomailta tehdään suurta investointia.

”Kun olemme ostaneet kalliin koneen ulkomailta, on ollut ensisijaisen tärkeää tarkistaa myyjän luottotiedot, jotta mahdolliset luottoriskit, toimitusriskit sekä valmistusaikainen riski saadaan minimoitua.” (Henkilö A)

Riskien minimoimiseksi henkilö C ottaa esille osamaksun käyttämisen, jolloin kauppasumma ei suoraan siirry myyjälle, vaan myyjä saa koko kauppasumman vasta kun kone on todettu toimivaksi. Näin ollen saadaan toimitusriski ja koneeseen liittyvä valmistusaikainen riski minimoitua. Henkilö E on samoilla linjoilla riskin pienentämisestä osamaksun avulla. Osamaksua käytettäessä hyödyttään kaupallisten riskien lisäksi siitä, että yrityksen kassa pysyy paremmin tasapainossa.

”Maksutapana yleensä on ollut osamaksu siten, että kauppasummasta 10 % - 20 % on maksettu tilauksen vahvistuessa, ja osa on maksettu kun kone on lähtövalmiina ja loppusumma kun kone on asennettu ja käyttöön otettu.” (Henkilö C)

Henkilö C esittelee yhdeksi riskiksi myös konkurssiriskin, joka liittyy investointeja tehtäessä toimitusriskiin. Osamaksussakin on omat riskinsä, mutta eivät niin suuret riskit kuin siinä, että koko kauppasumma maksettaisiin kerralla. Tätä riskiä minimoidaan tarkistamalla yrityksen luottotiedot.

”Ulkomailta konetta tai laitetta ostettaessa riskinä voisi olla se, että kone-toimittaja menisi konkurssiin ennen koneen toimittamista ja yritys menettäisi etukäteen maksetut osuudet. Riskiä on pyritty pienentämään sillä, että toimittajan luottotiedot tutkitaan ja koneita ostetaan vain hyvämaineisilta luotettavilta yrityksiltä.” (Henkilö C)

”Investoinneissa osamaksun avulla on saatu hallittua riskiä siitä, että kone ei tulisikaan ajallaan tai se ei toimisi niin kuin pitäisi. Rahoitusta ei ole yleensä käytetty, vaan koneinvestoinnit on maksettu yrityksen omasta kasasta.” (Henkilö E)

Kuljetusriskiä sekä maariskiä on pienennetty henkilön D mukaan käyttämällä remburssia tai tuontiperittävää. Myös toimitusehtolausekkeet on mietitty tarkasti. Suuria tavaraeriä myytäessä esimerkiksi Japaniin on luottoriskiä pyritty pienentämään myös vientiremburssia käyttäen.

”Materiaaleja tai hankintoja tehtäessä ulkomailta on aina riski siitä, että tavara ei saavu ollenkaan, tavara hajoaa matkalla tai tavarantoimittaja menee esimerkiksi konkurssiin. Tästä syystä vaihto-omaisuutta ostettaessa esimerkiksi Kiinasta, on yleensä ollut käytössä remburssi tai tuontiperittävä, maksuehtona CAD (cash against documents).” (Henkilö D) ”Suurien kauppojen yhteydessä esimerkiksi Japaniin on käytetty myös vientiremburssia, jotta varmistutaan siitä, että maksu asiakkaalta saadaan sovitusti perille tavaraa vastaan.” (Henkilö C)

Toimeksiantajayritys on täten saanut tavaralähetysten lunastamista varten pankin kautta paperit maksua vastaan, jolloin on varmistettu siitä, että tavara on oikeasti saapunut tavarantoimittajalta.

”Luottoriski on pidetty minimissään ennakkomaksujen sekä vakuutuksien avulla. Myytäessä tuotteita ulkomaille, uusien asiakkaiden sekä ”riskisten” maiden asiakkaiden kohdalla käytetään aina 100 % etukäteismaksua.” (Henkilö F)

Henkilöt F sekä B kertovat, että luottoriski pidetään matalana riskisiin tai epätavallisiin kauppakumppanimaihin etukäteismaksun avulla. Myös luottovakuutuksia sekä Finnveran vientitakausta on käytetty minimoimaan luottoriskiä. Vientiremburssi on todettu myös hyväksi vaihtoehdoksi luottoriskin minimoimiseksi. Myös henkilö E on samoilla linjoilla suosien etukäteismaksua. Toimitusriski on minimoitu ottamalla kattava kuljetusvakuutus.

”Tavarat lähtevät vasta kun maksu on tullut tilille. Pitkäaikaisten asiakkaiden myyntisaatavat on vakuutettu luottovakuutusyhtiössä, mutta vakuutus ei kata kaikkia maita ja asiakkaita. Aikaisemmin on ollut käytössä myös Finnveran vientitakausta, mutta luottovakuutuksen tultua sitä ei ole enää käytetty.” (Henkilö B)

”Etukäteismaksu on riskitön vaihtoehto, kun rahat saadaan tilille jo ennen kuin tavarat lähetetään asiakkaalle. Vientiremburssia käytettäessä saadaan myös takuu siitä, että asiakas ei saa tavaraa enennen kuin suorittavat maksun omalle pankilleen jonka kanssa on tehty remburssista sopimus.” (Henkilö B)

”Ulkomaankaupassa riskinä on se, että emme saisikaan sovittua suoritusta ulkomaiselta asiakkaalta. Riskiä hallitaan siten, että tavaroita ei lähetetä ennen suorituksen tulemistä. Vakiintuneet asiakkaat ovat mahdollisuuksien mukaan vakuutettu luottovakuutusyhtiössä, jolloin saadaan korvaus vakuutuksesta jos asiakas ei maksakaan laskuaan. Mikäli tavara rikkoutuu matkalla, niin korvauksesta vastaa yleensä kuljetusyhtiö.” (Henkilö E)

Etukäteismaksun ehdot täytyy myös miettiä tarkkaan, sillä jos tuotteet valmistetaan ennen maksamista ja maksua ei tulekaan, voi olla hankaluuksia myydä jo valmistettuja tavaroita muille.

”Vaikka tilausta ulkomaille ei ole lähetetty, ja maksua ei ulkomaiselta kauppakumppanilta kuulu, on riskinä se, että suurta tavaraerää ei saada myytyä muualle, vaikka tästä ei aiheudukaan suoranaista taloudellista tappiota ja tavarat menetetystä.” (Henkilö B) ”Voisimme esimerkiksi näissä tapauksissa vaatia, että koko maksu tilauksesta tulee ennen kuin tilausta aletaan valmistamaan. Yleensä kyseessä on kuitenkin muutenkin mallistossa olevia tuotteita, jotka todennäköisesti saadaan kaupaksi muualle jos tilaus peruuntuu jostain syystä.” (Henkilö A)

Henkilö D korostaa etukäteismaksun merkitystä riskisiin maihin, sillä toimeksiantajayritys ei halua kantaa isoa taloudellista riskiä.

”Esimerkiksi kun Argentiinaan tehtiin iso tilaus, asiakas sai luottovakuutukselta limiitin, mutta koska kyse oli uudesta asiakkaasta ja meille epätavallisesta maasta, päätettiin käyttää maksuehtona etukäteismaksua. Tavarat tehtiin ja toimitettiin huolitsijalle. Paperit toimitettiin asiakkaalle kun suoritukset oli tullut tilille.” (Henkilö D)

Muut riskit on henkilön A mukaan katettu ottamalla kattavat vakuutukset, joten etukäteismaksun ja vakuutuksien ansiosta toimeksiantajayrityksen ulkomaankauppa on melko riskitöntä.

”Meillä on myös vastuuvakuutus muualle paitsi Yhdysvaltoihin. Yhdysvalloissa on kuitenkin oma maahantuoja, joten meille ei muodostu tästä riskiä.” (Henkilö A)

Teoriaosuudessa esiteltiin kaupalliset riskit, maariski sekä valuuttariski. Teoriaosuuden ratkaisuna näihin riskeihin katsottiin olevan tiivistettynä: kaupallisiin riskeihin hallintakeinona etukäteismaksu sekä remburssi. Maariskin hallintaan katsottiin sopiviksi maiden riskiluokitukset, luottoluokitukset sekä remburssi. Valuuttariskiä voidaan hallita maksamalla tavarat paikallisessa valuutassa, tai tekemällä pankin kanssa sopimuksia valuutan hinnoista.

Kaupallisia riskejä toimeksiantajayritys hallitsee juuri teoriasta selvitetyillä asioilla kuten etukäteismaksulla sekä remburssilla. Kuljetusriskin minimoimiseksi otetaan kattava kuljetusvakuutus ja mietitään toimitusehtolausekkeet tarkasti. Maariski minimoidaan etukäteismaksulla, remburssilla tai tarkistamalla luottotiedot.

7.2 Yhteenveto ryhmähaastattelun tuloksista

Analysoituani ja tutkittuani ryhmähaastattelusta saatua aineistoa, totean, että toimeksiantajayrityksessä on otettu ulkomaankaupan riskit hyvin huomioon. Ulkomaanmaksutavat ovat hyvin tuttuja ja käytössä on niin remburssi kuin osamaksu-

kin. Ei tuttujen ulkomaankauppakumppanien kanssa yleisin maksutapa on kuitenkin etukäteismaksu, jolloin riskiä kaupassa ei synny lainkaan. Kone ja laiteinvestoinneissa käytetään osamaksua, sekä otetaan kattava kuljetusvakuutus.

Kaupallisia riskejä kuten luottoriskiä, valmistusaikaista riskiä sekä kuljetusriskiä toimeksiantajayritys hallitsee valitsemalla maksutavoiksi remburssin, tuontiperittävän tai ennakkomaksun. Nämä maksutavat minimoivat kaupalliset riskit ja turvaavat maksujen saamisen asiakkailta hyvin ulkomaankaupassa. Myös toimituslausekkeet mietitään tarkkaan, jotta riskit saadaan minimoitua. Luottotietojen tarkistaminen on ensimmäinen asia joka tehdään, kun uuden asiakkaan kanssa aloitetaan liiketoiminnan harjoittaminen. Toimituslausekkeiden lisäksi toimeksiantajayrityksellä on kattavat kuljetusvakuutukset sekä vastuuvakuutukset, jotta yllättäviä lisäkustannuksia ei synny esimerkiksi tuotteen vahingoittuessa toimituksen aikana.

Tutuille kauppakumppaneille on olemassa luottovakuutus vakuutusyhtiöstä, joten toimeksiantajayritys ei kanna luottoriskiä heidän kanssaan kauppaa käytäessä.

Riskinhallinta on hyvällä mallilla ulkomaankauppaa käytäessä, mutta etukäteismaksu uusille ulkomaisille asiakkaille voi haitata kaupankäyntiä. Kaikki uudet ulkomaalaiset asiakkaat eivät välttämättä suhtaudu tähän etukäteismaksuun suoisasti, ja tähän tarkoitukseen voitaisiin käyttää jotain muutakin maksutapaa.

Investointeja tehtäessä rahoitus on yleensä tullut yrityksen omasta kassasta niin laiteinvestoinneissa kuin materiaali-investoinneissa.

Tulevaisuudessa ulkomaankaupan riskejä hallitaan kuten tähänkin mennessä. Luottovakuutus kattaa tuttujen kumppanien kanssa syntyvät riskit, sekä etukäteismaksu kattaa uusien ulkomaisten kauppakumppanien kanssa syntyvät riskit. Laaja vakuutus kattaa muut riskit esimerkiksi kuljetusriskit. Toimeksiantajayritys ei ole halukas kantamaan tämän isompaa riskiä, joten maksutavat pysyvät ennallaan myös tulevaisuudessa.

Haastattelusta saatua aineistoa analysoidessani sain selville, että toimeksiantajayrityksellä on hyvin matala riskinkantokyky koskien ulkomaankauppaa. Haas-

tattelun perusteella riskinkantokyky kohtaa ulkomaankaupassa otettavat riskit, sillä kyseisin riskinhallintakeinoin riskit pysyvät todella matalina.

8 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää toimeksiantajayritykselle VM-Carpet Oy:lle kuinka pienentää ulkomaankaupan riskejä rahoitusmenetelmien ja maksutapojen avulla, sekä kuinka riskejä hallitaan, jos vientiä harjoitetaan niin sanottuihin riskisiin maihin. Tutkimuksessa kävi ilmi mitä maksutapoja missäkin tilanteessa käytetään, ja lopputuloksena on, että nykyiset keinot ovat hyviä ja riittäviä myös tulevaisuudessa. Toimeksiantajayrityksellä on riittävät ja hyvät keinot hallita ulkomaankaupan riskejään. Riskinsietokyvyn takia menetelmät on hyvä pitää nykyisellään.

Investointien ja hankintojen rahoitukset tulevat poikkeuksetta yrityksen omasta kassasta, joten ulkomaankaupan rahoitusmenetelmiä toimeksiantaja ei käytä ollenkaan. Maksutapoina yleensä on etukäteismaksu tai remburssi, joten esimerkiksi laskusaatavien myymistä ei harjoiteta ollenkaan, eikä siihen ole tarvetta.

Toimeksiantajayrityksellä oli tämän tutkimuksen teoriaosuudestakin löytyviä riskejä hallittavana, kuten esimerkiksi luottoriski sekä toimitusriski. Teoriaosuudessa mainittuja maksutapoja on käytössä remburssi, vientiperittävä sekä SEPA-tilisiirto. Rahoitusmenetelmistä vain Finnveran vientitakuu on ollut toimeksiantajalla käytössä.

Toimeksiantajayritys käyttää vaihto-omaisuuden hankintaan ulkomailta remburssia, mikäli kyse on EU-alueen ulkopuolisista kauppakumppaneista. EU-alueella sijaitsevia kauppakumppaneita pidetään erittäin luotettavina ja he ovat tehneet kauan yhteistyötä toimeksiantajayrityksen kanssa, joten remburssia heidän kanssaan ei tarvita. Tällöin käytetään normaalia SEPA-tilisiirtoa.

Kun isoja tilauksia tehdään muista kuin tavanomaisista kauppakumppanimaista, käytetään aina etukäteismaksua luottoriskien minimoimiseksi, poikkeuksena esimerkiksi Japaniin käytettävää vientiremburssia.

Isoja investointeja, kuten laitteita tai koneita ostettaessa ulkomailta investoinnin rahoitus tulee yrityksen omasta kassasta. Näissä tapauksissa käytetään osamaksua

niin, että lopullinen kaappasumma maksetaan vasta, kun kone on otettu käyttöön ja todettu toimivaksi.

Mikäli toimeksiantajayritys käy tulevaisuudessa aktiivisesti kauppaa epätavanomaisten kauppakumppanimaiden kanssa, tulee maksuehtona olemaan etukäteismaksu tai remburssi, joiden avulla riskit pysyvät hyvin pieninä. Muita riskejä kattamaan otetaan aina vakuutukset.

8.1 Jatkotutkimus

Jatkotutkimuksena voitaisiin tutkia, jääkö kauppoja syntymättä uusien ulkomaa-laisten asiakkaiden toimesta etukäteismaksun ollessa kaupan maksuehtona. Mikäli kauppoja jää syntymättä tästä syystä, olisi syytä selvittää, mikä maksutapa näissä kyseisissä tilanteissa olisi paras mahdollinen.

Investoinnit tehdään myös pääosin yrityksen omasta kassasta, joten olisi aiheellista tutkia voitaisiinko rahat saada tuottamaan paremmin tekemällä isompia investointeja ja hyödyntämällä velkavipua.

8.2 Reliabiliteetti

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa reliabiliteetti eli luotettavuus on hieman hankalampaa tarkastaa kuin kvantitatiivisessa tutkimuksessa. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa reliabiliteetti tarkoittaa sitä, että tutkimus ei anna sattumanvaraisia tuloksia. Tutkimuksen täytyy antaa sama tutkimustulos, mikäli se tehtäisiin uudelleen. Tutkijan on pidettävä huoli siitä, että vastaako käsitteet ja tulkinnat tutkittavien käsityksiä, sekä tulkitseeko tutkija tutkittavia oikein. Myös tutkijan ennakkokäsitykset saattavat vaikuttaa tutkimuksen reliabiliteettiin. Myös se, vastaako tutkittavista asioista tai henkilöistä saadut johtopäätökset ja tulokset toisiaan, vai eroavatko ne paljon toisistaan, vaikka niiden pitäisi olla hyvin samankaltaisia. (Järvenpää 2006)

Tutkimukseni on luotettava, sillä mikäli tutkimus tehtäisiin uudelleen, olisi tulokset ja johtopäätökset samat. Esittelin haastattelutilaisuudessa teoriaosuuteni, joten käsitteet sekä tulkinnat olivat minulla ja haastateltavilla samalla tasolla. Varmistin

haastattelussa haastateltavilta, että ymmärsin ja tulkitsin heidän vastaukset niin kuin he tarkoittivat. Haastattelussa tutkittavien henkilöiden vastaukset olivat hyvin samankaltaisia ja he olivat samoilla linjoilla vastatessaan kysymyksiin, joten luotettavuusongelmaa ei synny tässäkään kohtaa. Tutkimukseni on siis reliaabeli.

8.3 Validiteetti

Tutkimuksessa validiteetti tarkoittaa sitä, onko tutkittu oikeita asioita. Validiteetti ilmaisee sen, kuinka hyvin tutkimusmenetelmä mittaa tutkittavaa ilmiötä jota on tarkoitus mitata. Tutkimus on validi silloin, kun haastateltavat sekä kysymykset ovat oikeita ja tutkimusmenetelmä on oikea. Tutkimuksen validiteettia mietittäessä täytyy selvittää onko tutkimusaineisto oikeanlainen, jotta siitä voidaan johtaa oikeat tutkimustulokset. Mitä tuloksista voidaan päätellä? Onko aineisto riittävä, jotta siitä voidaan tehdä toivottuja johtopäätöksiä? Esimerkiksi jos mitataan koulun ilmanvaihtoa, ei pelkästään tästä voida tehdä johtopäätöksiä opettajien työhyvinvoinnista. (Hiltunen, 2009)

Tutkimukseni on validi, sillä ryhmähaastattelun kysymykset liittyivät kaikki aiheeseen, jota tutkittiin. Haastattelun kysymykset auttoivat kokoamaan aineiston, joka ei jätä tulkinnanvaraa. Haastateltavat henkilöt olivat kaikki keskeisiä henkilöitä myynti- ja vientiprosessissa ulkomaille, ja ketään avainhenkilöä ei jätetty haastattelun ulkopuolelle. Näin ollen sain mahdollisimman laajan aineiston. Osa haastattelukysymyksistä vastasi suoraan tutkimuskysymyksiin ja osa laajensi vastauksia tutkimuskysymysten ytimestä hieman laajemmalle alueelle. Näin ollen tutkimukseni on validi.

LÄHTEET

Aarto, L. 2002. Ulkomaankaupan pankkipalvelut. Helsinki. Edita Oy Ab 2002.

Barker, J. 2003. Financing International Trade. Praeger Publishers.

Beard, A. & Thomas, R. 2006. Trade Finance Handbook. The Thomson Corporation.

Finnvera 2019. Finnveran muut soveltuvat tuotteet. Viitattu 17.11.2019.

<https://www.finnvera.fi/vienti/vientikaupan-luottoriskit>

Helppi, M. & Paloheino, A. 2005. Ulkomaankaupan rahoitus. Helsinki. Talentum 2005

Hiltunen, L. 2009. Validiteetti ja reliabiliteetti. Viitattu 26.11.2019.

http://www.mit.jyu.fi/ope/kurssit/Graduryhma/PDFt/validius_ja_reliabiliteetti.pdf

Järvenpää, E. 2006. Laadullinen tutkimus. Viitattu 26.11.2019.

<http://www.cs.tut.fi/~ihtesem/k2007/materiaali/luento4.pdf>

Kananen, J. 2010. Opinnäytetyön kirjoittamisen käytännön opas, Jyväskylän Ammattikorkeakoulu 2010.

Logistiikan maailma 2019 a. Perittävän kulku. Viitattu 15.10.2019.

<http://www.logistiikanmaailma.fi/osto-ja-myynti/ulkomaankaupan-maksamisesta/perittavat-ja-remburssit>

Logistiikan maailma 2019 b. Remburssi. Viitattu 15.10.2019.

<http://www.logistiikanmaailma.fi/osto-ja-myynti/ulkomaankaupan-maksamisesta/perittavat-ja-remburssit>

Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt. AMK-Kustannus Oy 2011.

Nordea a 2019. Kaupalliset riskit. Viitattu 16.11.2019.

<https://www.nordea.fi/yritysassiakkaat/palvelumme/ulkomaankauppa/ulkomaankaupan-riskit.html>

Nordea b 2019. Kuljetusriskit. Viitattu 16.11.2019

<https://www.nordea.fi/yritysassiakkaat/palvelumme/ulkomaankauppa/ulkomaankaupan-riskit.html>

Nordea c 2019. Poliittiset riskit. Viitattu 16.11.2019.

<https://www.nordea.fi/yritysassiakkaat/palvelumme/ulkomaankauppa/ulkomaankaupan-riskit.html>

Nordea d 2019. Valuuttariskit. Viitattu 16.11.2019

<https://www.nordea.fi/yritysassiakkaat/palvelumme/ulkomaankauppa/valuuttasuojaus.html>

Oded, S. Yadong, L. & Tailan, C. 2015. International Business. Taylor & Francis 2015.

S-Pankki 2019. SEPA-alueeseen kuuluvat maat. Viitattu 17.10.2019.

<https://www.s-pankki.fi/fi/asiakaspalvelu/ukk/kysymykset/maksaminen/mitka-maat-kuuluvat-sepa-alueeseen/>

VM-Carpet Oy 2019. Toimeksiantajan esittely. Viitattu 15.10.2019.

www.vm-carpet.fi

VM-Carpet Oy 2019. Toimihenkilöiden ryhmähaastattelu. 22.10.2019.

LIITTEET

LIITE 1

Kysymyspohja, johon ryhmähaastattelu perustui.

Minkälaisia riskejä ulkomaille myyntiin / ulkomaanhankintoihin liittyy VM-Carpetin näkökulmasta? Miten näitä riskejä hallitaan?

Mitä maksutapoja tai rahoitusmenetelmiä on käytetty aiemmin, esimerkiksi ulkomailta konetta tai laitetta ostettaessa? Mitä maksutapoja tai rahoitusmenetelmiä on käytetty kauppaa käydessä ulkomaille?

Jos kauppaa käytäisiin “riskisten” maiden kanssa, mitä riskejä tulisi ottaa enemmän huomioon?

Miten näitä riskejä voitaisiin hallita ulkomaan maksutapoja tai rahoitusmenetelmiä käyttäen?

Mitä riskejä on esimerkiksi kalliin koneen ostossa ulkomailta? Miten se maksetaan tai rahoitetaan? Miten näitä riskejä hallitaan?

Ulkomailta tehdään iso tilaus, millä tavalla ja missä vaiheessa he maksavat tilauksen? Liittyykö tähän jotain riskejä, mitä?